

eRetail Week Experience 2024

Visitaremos las operaciones de



FRÁVEGA



Ficha para la visita técnica:

Ficha para la visita técnica:	1
Introducción	1
Ficha Técnica de la Visita a Droguería del Sud	2
Objetivos de la Visita	2
Contexto y Datos para Profundizar la Visita	2
Preguntas Disparadoras	2

Introducción

En el marco del **eRetail Week 2024**, se realizarán visitas técnicas a destacadas empresas del sector, proporcionando a los asistentes una oportunidad única para conocer de primera mano las mejores prácticas en comercio electrónico, logística y omnicanalidad en la industria de la salud, belleza y consumo masivo. **Estas visitas permiten explorar la operación "end to end" de líderes del mercado**, ofreciendo una visión profunda de sus desafíos, innovaciones y estrategias que impulsan el éxito en un entorno digital y omnicanal.

Los participantes tendrán la posibilidad de **interactuar con equipos clave de cada empresa**, quienes compartirán sus experiencias y conocimientos sobre la gestión eficiente de sus operaciones, la optimización de procesos y el fortalecimiento de la relación con el cliente. Este recorrido busca enriquecer el aprendizaje y fomentar el intercambio de buenas prácticas, apoyando el crecimiento y la evolución de los profesionales en el ecosistema de comercio electrónico.

👉 En esta ocasión, la visita técnica se centrará en una empresa pionera y líder en Argentina del sector Pharma

👉 Al finalizar la jornada, podrán asistir al [eLíderes Forum](#), un espacio colaborativo donde los líderes más influyentes de la industria digital comparten sus experiencias y perspectivas de manera abierta, sin juicios ni prejuicios, enfocados en el aprendizaje y el crecimiento colectivo.

Ficha Técnica de la Visita a Natura

Nombre de la Empresa: Natura

Sitio Web: <https://www.naturacosmeticos.com.ar/>

Objetivos de la Visita

1. **Conocer la estrategia omnicanal de natura:** Explorar cómo implementa Natura la omnicanalidad, a través de sus distintos canales de interacción con el cliente, como las tiendas físicas y su e-commerce; además de su Social Commerce.
2. **Sostenibilidad y responsabilidad social:** Conocer las prácticas de Natura en términos de regeneración como esencia de la marca (ingredientes naturales, uso de envases reciclables y apoyo a comunidades locales; entre otros).
3. **Innovación en logística y distribución:** Analizar cómo optimiza sus operaciones logísticas para cumplir con los objetivos de entrega rápida y eficiente, minimizando su impacto ambiental.
4. **Gestión de inventario y demanda:** Comprender los métodos que utiliza Natura para manejar el inventario de productos de alta demanda en eventos de temporada, optimizando tanto el surtido como la disponibilidad en diferentes puntos de venta.

Contexto y Datos para Profundizar la Visita

- **Compromiso con la sostenibilidad:** Natura es reconocida por su enfoque en prácticas éticas y sostenibles en todas las etapas de su cadena de suministro.
- **Estrategias de marketing omnicanal:** Natura ha integrado tecnología avanzada en sus plataformas para mejorar la relación con sus consumidores, utilizando herramientas digitales para personalizar la experiencia y valiéndose de los datos para hacerlo.
- **Innovación en el servicio al cliente:** Destaca el enfoque en la mejora de la atención al cliente mediante el uso de asistentes virtuales y canales digitales; impulsando el Social Commerce.

Preguntas Disparadoras

1. ¿Cómo se integra la sostenibilidad en cada etapa de la cadena de suministro de Natura?
2. ¿De qué forma Natura gestiona la previsión de demanda y el manejo de inventario en épocas de alta demanda en sus puntos de venta?
3. ¿Cuáles son los desafíos más relevantes que enfrenta Natura en la implementación de su estrategia omnicanal?
4. ¿Cómo es la estrategia de retail de Natura y su plan de expansión?